Koördinaat

NWK Bedryfsinligtingsblad • Nr 33 • November 2010

In dié uitgawe

4

NWK haal Top 5

5

Vervoer

9

ContiPartner

12

Kompetisie

Waterkrisis 'n kommer vir NWK nywerhede

As gevolg van onvoldoende instandhouding en geen verdere uitbreiding op kapasiteit vir die afgelope jare, is daar tans slegs 17 toegeruste boorgate in gebruik in Lichtenburg, wat lei tot 'n groot watertekort. Die impak hiervan op NWK se nywerhede is kritiek.

Carel Opperman (bestuurder: Epko) sê dat daar reeds vir die afgelope twee jaar nie genoeg druk is om water aan die Epko-aanleg te voorsien nie.

Water is uiters belangrik om die aanleg te verkoel (veral met van die grondstowwe wat plofbaar is). Produksie by dié aanleg is reeds verskeie male tot stilstand gebring as gevolg van die watertekort.

'n Tenk met 'n kapasiteit van 720 000 liter is as voorsorgmaatreël opgerig, maar dit bied slegs genoeg water vir 30 ure se produksie.

Munisipale water kom van die reservoirs af en met die geweldige hoë dorpsgebruik, is die vloei vir industriële verbruik baie laag wat veroorsaak dat die opgaartenks ook nie vol word nie.

Water is al met tenkers van 'n boorgat by Lafarge aangery. Koos Geldenhuys ('n produsent naby Itsoseng) het ook al die aanleg op drie geleenthede van water voorsien.

In 'n poging om die waterverbruik by die aanleg te verlaag, word soveel as moontlik water herwin.

Omdat die grootste hoeveelheid water egter in stoom omgesit word, is dit nie moontlik om alle water wat verbruik word, terug te wen nie.

By die Vloeibare Kunsmis-aanleg is die noodsaaklikheid van produksiewater ook kritiek omdat dit in die vervaardiging van die kunsmis gebruik word.

Water word ook gebruik om al die toerusting mee af te was. Kobus de Bruyn (bestuurder: Vloeibare Kunsmis) noem dat hulle op die oomblik baie aandag daaraan gee om water spaarsamig te gebruik deur die waswater te herwin.

'n Nuwe boorgat op die perseel gaan toegerus word vir gebruik en daar is 'n growwe dam op die terrein wat vergroot en dan met plastiek uitgevoer gaan word om sodoende die afloopreënwater te herwin. "Sonder genoeg water kan kunsmis nie vervaardig word nie," sê Kobus.

Volgens Pierré Lombard (bestuurder: Noordwes Voere) het die waterkrisis nie so 'n geweldige impak op hulle nie, maar omdat hulle stoom van Epko kry, word Epko se probleem ook uiteindelik Noordwes Voere se probleem.

Die span by Noordwes Voere kyk daarna om die syferwater in die ontvangsarea se putte te herwin om die tuine nat te spuit. Só kan munisipale water bespaar word.

Vervolg op bl 2

NH_3-toediening op die proef gestel

In die vorige uitgawe van Koördinaat het ons berig dat die Vloeibare Kunsmis-aanleg op Lichtenburg begin het om ammoniak (NH_3) op klein skaal vir direkte toediening in grond, te versprei. Kobus du Preez (direksielid) het NH_3 op koring en mielies toegedien. Die koring vertoon baie eenvormig en egalig (sien foto). Die mielies onder besproeiing vertoon ook 'n goeie stand. Koördinaat sal lesers op hoogte hou van die vordering van dié gewasse.

NWK BEPERK • LIMITED

Jóú greep op die mark. Your grip on the market.

Waterkrisis ‘n kommer vir NWK nywerhede

Vanaf bl 1

Alhoewel water nie in die produksieproses by Opti Chicks se broeiery gebruik word nie, is dit, volgens Jaco Viljoen (bestuurder: Opti Chicks) van kritiese belang vir die instandhouding van die streng higiënemaatreëls. Sowat 40 000 liter water word daagliks gebruik om die broeiery te was en te ontsmet. As voorsorgmaatreël is die 100 000 liter buffer van die watertenks wat opgesit is, genoeg vir ongeveer twee dae se verbruik.

Dié waterprobleem het ‘n algemene verskynsel in droogtetye en voor die reënseisoen geword. ‘n Hoë reënvalsyfer dié seisoen sal beslis positiewe resultate by die nywerhede tot gevolg hê. Daar is ook ‘n groot dryf by al die nywerhede om water te herwin en sodoende minder van munisipale water afhanklik te wees.

Hou die positiewe in die oog

Die tyd staan nie stil nie en nog ‘n jaar snel ten einde. Die vroeë weervoorspellings vir ‘n droë jaar in 2010 het gelukkig nie gerealiseer nie. Met dankbaarheid kan ek sê dat die meeste produsente ‘n bogemiddelde tot uitstekende jaar beleef het. As jy egter jou brood in die landbou-omgewing verdien, moet jy bewus wees daarvan dat daar altyd ‘n verrassing of twee vir jou kan wag.

Hierdie jaar was dan ook nie anders nie en produkpryse het tot baie lae vlakke gedaal: pryse wat heeltemal nie-winsgewend is om volhoubare produksie te bewerkstellig.

Met die grootste hoeveelheid oordragvoorraad ooit, moet produsente baie goed besin oor watter gewas en op watter oppervlakte hulle in die nuwe seisoen gaan aanplant. Dit help nie om te dink dat jou medeboere gaan afskaal met aanplantings, maar dat jyself voluit of meer gaan plant nie.

As ons weer geseën is met goeie reën, soos die vroeë aanduidings lyk en waarvoor ons hoop, kan produsentepryse verder onder druk kom, wat dit vir produsente bitter moeilik gaan maak om te oorleef. Balans is hier die sleutelwoord.

Ten spyte van die feit dat NWK ‘n swakker finansiële jaar as verlede jaar gehad het, het ons nog steeds ‘n goeie jaar beleef en die vooruitsigte vir die 2010/2011-finansiële jaar lyk in die stadium baie belowend.

Ek wil van hierdie geleentheid gebruik maak om alle aandeelhouers en klante te bedank vir hul ondersteuning. ‘n Hartlike woord van dank ook aan die bestuur en personeel vir hul toegewydheid tot die maatskappy.

Ek wens al ons aandeelhouers, klante, personeel en vriende ‘n geseënde Kersfees toe en vertrou dat julle saam met jul familie en geliefdes gedurende die feestyd ‘n ware Christusfees sal ervaar.

Heinrich Krüger (Voorsitter)

‘n Blink toekoms wink vir NWK

Kerstyd is ‘n tyd van stilstaan en reflekteer, eerstens oor ons dankbaarheid dat daar vir ons ‘n Verlosser gebore is en tweedens oor hoe ons as mense die afgelope tyd ons lewens daarvolgens gerig het as individue, as ‘n gemeenskap, maar ook as ‘n NWK-familie.

Ons kan sonder teëspraak erken dat die landbou met goeie reën en goeie oeste geseën is – in ‘n nasionale konteks: die tweede beste oes ooit!

Vir die resultate van NWK is ons net so dankbaar – die halfjaarresultate is heel toevallig ook die tweede beste in NWK se geskiedenis. Hierdie jaar is ‘n nuwe identiteit vir NWK ontwikkel, wat dui op vernuwing, aanpassing en ‘n gevoel van opgewondenheid waarmee ons die toekoms tegemoet gaan: ‘n toekoms van korporatiewe beginsels met koöperatiewe waardes.

Ek wil graag vir al ons belanghebbendes, aandeelhouers, klante, personeel en verskaffers net die beste toewens vir die Kersgety. Mag julle nou en vir die jaar wat voorlê vrede en liefde ervaar.

Seneca het die volgende gesê: “If one does not know to which port one is sailing, no wind is favourable.”

Danie Marais (Besturende Direkteur)

Nuwe struktuur is reg vir enige seisoen

Met die leuse, "Vir enige seisoen: dis in ons natuur!" as rigtingwyser, baan NWK Finansiering (voorheen Krediet) reeds vanaf 1 Oktober 'n nuwe weg om finansieringskliënte van uitnemende nommerpasdiens te voorsien.

Die nuwe baadjie wat aangetrek word, behels strukturele veranderinge wat kan beteken dat die kontakpersoon van sommige produsente iemand anders kan wees as in die stel-benadering.

Wat behels die nuwe struktuur?

Skakeling met kliënte wat finansiering by NWK opneem, is 'n prioriteit en NWK Finansiering wil hierdie aspek optimaliseer. In dié verband is geïdentifiseer dat produsente grotendeels verkies om op hul plase besoek te word vir die afneem van finansieringsaansoeke, asook ten opsigte van deurlopende aspekte wat met die bestuur van die produsent se finansieringsportefeulje, sowel as interaksie met NWK-bedryfsfunksies, verband hou.

Kontak dáár waar die produsent werk, in 'n gemaklike omgewing, is geriefliker en lei boonop tot beter assosiëring van finansieringsweë met boerderypraktyke. Francois de Kock (finansieringsbestuurder) staan aan die hoof van dié funksies.

Daar gaan dus voortaan sewe finansieringskonsultante wees, wat direk met kliënte sal skakel en derhalwe 'n eerste kontakpunt sal wees. By hoofkantoor is daar hierbenewens ses finansieringsanaliste, wat 'n rugsteun vorm en beskikbaar is om kliënte wat hoofkantoor besoek tot diens te wees.

Die analiste skakel nou met konsultante en funksioneer in spanverband. Elke konsultant werk saam met 'n spesifieke analis, met die uitsondering tans van die konsultant gemoeid met Opkomende Boere (wat as gevolg van 'n relatief lae volume kliënte alleen funksioneer).

Hoewel Finansiering se personeelkomponent nie in wese verander het nie, word personeel nou dus toegedeel om 'n "horses for courses"-benadering te volg.

Dit staan kliënte vry om met die konsultant óf analis aan hul toegedeel, te skakel. Uit 'n frekwensie-oogpunt is die bedoeling nietemin dat die konsultant 'n eerste punt van kontak ten opsigte van enige finansieringskwessie sal wees.

Kliënte behou hul rekeningnommer en konsultante funksioneer hoofsaaklik steeds per geografiese gebied. Drie van die finansieringskonsultante sal ook op 'n geografies-verdeelde basis spesifiek met sleutelrekeninge (veral waar finansieringsblootstelling bo 'n bepaalde perk is) werk.

Die oogmerk is om verder binne Finansiering meer interaktiewe skakeling met georganiseerde landbou-inisiatiewe (studiegroepe, boereverenigings en boeredae) aan te moedig en terselfdertyd gereelde, akkurate evaluering rondom die diens deur finansieringskliënte ervaar, te bekom. Debbie Venter funksioneer derhalwe in die pos getiteld finansieringsbeampte: Bemarking en Kliënteskakeling (sien vorige *Koördinaat*).

Naas die kliënte-kontakfunksies sal die afdeling, Evaluering, met Gert Cronjé as hoof, gemoeid wees met keuringsprosesse, invorderingsaksies en deurlopende skakeling met die konsultante en analiste.

Hierdie finansieringspersoneel sal derhalwe nie direk betrokke wees by kliënteskakeling nie. Die departement Finansiering is reeds sedert September besig met 'n proses om by wyse van inligtingsessies die produsente oor die gemelde veranderinge mee te deel.

Alhoewel dit 'n uitdaging is om die hele gebied te dek, is tien bymekaarkomgeleenthede, waar ook sosiaal verkeer gaan word, beplan tot en met 11 November.

Die streke waarby hulle nie voor planttyd kan uitkom nie, sal gedurende Februarie en Maart 2011 aan die beurt kom. Hierbenewens word 'n proses gevolg om ook in dié verband persoonlik met produsente te skakel, veral waar daar in die toekoms nuwe gesigte gaan wees.

Tabel 1: 'n Aanduiding van personeeltoedeling rakende kliënte-kontak (NB: Geografiese beskrywings is algemeen en slegs vir aanduidingsdoeleindes. Afwykings hiervan kan voorkom.)

GEBIED	FINANSIERINGSKONSULTANT	FINANSIERINGSANALIS
Sleutelrekeninge: Noord (Mareetsane/Zeerust) en Suid (Ottosdal)	Hans Rothman	Derik Oberholzer
Sleutelrekeninge: Sentraal: Wes na Oos (tot by Grootpan)	Juan Rousseau	Gert Coetzee
Sleutelrekeninge: Ver-Oos (Grootpan tot by Syferbult)	Gert Venter	René Roux
Rekeninge: Oos (tot by Syferbult)	Gert Venter	René Roux
Rekeninge: Noord (tot by Botswana-grens)	Jannie Rousseau	Estelle van Vuuren
Rekeninge: Suid (tot by Ottosdal)	Gerrie Fourie	Daleen van Vuuren
Rekeninge: Wes (tot by Kameel)	Daan Verster	Caren van Niekerk
Rekeninge: Opkomende boere	Mozzart Marumoloe	Mozzart Marumoloe

Finansieringsbestuurder: Francois de Kock
Finansieringsbeampte: Bemarking en kliënteskakeling: Debbie Venter

Saam met Francois de Kock (finansieringsbestuurder, heel links) is sy span finansieringskonsultante: Hans Rothman, Gert Venter, Juan Rousseau, Mozzart Marumoloe, Gerrie Fourie, Daan Verster en Jannie Rousseau.

Dié finansieringsanaliste sal klante by hoofkantoor bedien: Agter: René Roux, Gert Coetzee en Derik Oberholzer. Voor: Estelle van Vuuren en Daleen van Vuuren. Afwesig: Caren van Niekerk.

Meer graan lei tot beter resultate

Die ongeouditeerde gekonsolideerde resultate vir die ses maande tot 31 Augustus is onlangs bekend gemaak en 'n inligtingspamflet hieroor is aan aandeelhouers gepos.

Die grootste inname van graan in NWK se silo's sedert die vryemark ingetree het, het die afgelope seisoen plaasgevind. Die groter tonnemaat het 'n wesenlike bydrae gelewer tot NWK se resultate.

Kapitaalspandering ten opsigte van vestiging by Opti Chicks is afgesluit en dagoudkuikens word teen vol kapasiteit gelewer.

Noordfed se nuwe witmieliemeule met verhoogde kapasiteit en nuutste tegnologie kom nou in bedryf. Gemeet teenoor die ooreenstemmende tydperk van die vorige jaar, het NWK daarin geslaag om sy voorbelastingwins met 93% tot R100,5 miljoen te verhoog.

Die direksie het op grond van die resultate 'n dividend van 16 sent per aandeel, tydens die direksievergadering gehou op 5 November 2010, goedgekeur.

Die dividend is betaalbaar op of om en by 10 Desember 2010 en aandeelhouerrekenings sal daarmee gekrediteer word.

Die resultate is ook beskikbaar op NWK se webwerf: *www.nwk.co.za*

Besoek aan Mafikeng-kampus

NWK is deel van die Noordwes-Universiteit (NWU) se "Employer of Choice" inisiatief. Op 16 en 17 Augustus 2010 het verteenwoordigers van NWK (Dennis Coetzee, Rianda Jacobs en Labius Rampou) die NWU se loopbaanuitstalling op die Mafikeng-kampus bygewoon.

Nie net was hulle aangenaam verras met die belangstelling van die studente in die loopbaanuitstalling nie, maar ook met die grootte en uitleg van die Mafikeng-kampus. Volgens hulle was die personeel van die Loopbaansentrum ook uiters professioneel en behulpsaam.

Die doel van die loopbaanuitstalling is om maatskappye aan die studente bekend te stel en ook om studente te werf vir internskappe of beursprogramme deur die onderskeie maatskappye wat die uitstalling bywoon. Daar is gedurende die dag verskeie beursaansoekvorms aan studente uitgedeel en hulle is ook ingelig oor die vereistes waaraan hulle moet voldoen om vir 'n NWK-beurs in aanmerking geneem te word.

Meer inligting oor die vereistes en keuringsmetodes, asook 'n elektroniese aansoekvorm is op NWK se webblad beskikbaar.

Die afsnydatum vir beursaansoeke was 31 Oktober en die keuring vir kandidate vir 2011 het reeds begin.

NWK beoog om deur hierdie aksie gepaste individue te identifiseer en te werf om ná hulle studies binne NWK aangestel te word. Die individue sal dan aan 'n versnelde loopbaanproses blootgestel word om sodoende in hoër werksvlakke binne NWK aangestel te kan word. Hierdie inisiatief vorm deel van NWK se transformasieproses.

NWK vestig veevoerfabriek in Botswana

Noordwes Voere is reeds die afgelope tien jaar in Botswana betrokke in die bemarking en verkope van sy Opti-veevoerreeks.

Hierdie betrokkenheid word nou uitgebrei deur die oprigting van 'n nuwe veevoerfabriek in Gaborone.

Die NWK direksie het vroeër besluit dat die tyd ryp is om oorweging te skenk aan 'n eie veevoerfabriek in Botswana. Die besluit is ook in pas met NWK se groeistrategie en gediversifiseerde besigheidsmodel. 'n Plaaslike vennoot, Mont-Trade (Edms) Bpk, handeldrywend as Feed Centre Botswana – is gevolglik geïdentifiseer en 'n aandeelhouersooreenkoms is reeds onderteken.

Die nuwe maatskappy sal as Opti Feed Botswana (Edms) Bpk bekend staan. Installasie van masjinerie en toerusting is tans in proses en die nuwe fabriek behoort teen Januarie 2011 in produksie te wees.

Besigheidsure tydens die feestyd

Hoofkantoor, die graansilo's, Epko, die meganisasie-bedryfspunte, van die handelswinkels, asook die versekeringskantore sal op die laaste werksdag voor Kersfees en Nuwejaar om 13:00 sluit.

Let asseblief daarop dat Hoofkantoor en die ander bogenoemde bedryfspunte nie in geheel gesluit word tussen Kersfees en Nuwejaar nie.

Noordwes Volkswagen, Noordwes Voere, Noordfed, Opti Chicks en die groter handelswinkels sal gedurende die betrokke tydperk normaalweg bedryf word.

Santam Landbou kondig wenners aan

Die Santam Landbou Bemarkingskongres is op 22 en 23 Julie by Glenburn Lodge, Magaliesburg gehou. Tydens dié geleentheid is NWK Beperk as een van die Top 5 korporatiewe makelaars in die land aangewys.

Callie Buitendag (areabestuurder: Santam Landbou) oorhandig 'n toekenning aan Nols van Rensburg (makelaar, Coligny) wat as een van die Top 3 makelaars in die streek (Noordwes, Vrystaat, Oos- en Noord-Kaap) aangewys is.

Willie Louw (assistent-bestuurder: Versekering) ontvang namens NWK die toekenning as een van die Top 5 Korporatiewe Makelaars van Tobias Doyer (hoof: Santam Landbou), links.

King III-opleiding vir direkteure en bestuur

Die direksie, bestuur, sekretaris, bestuurder: Regsaangeleenthede en bestuurder: Interne Oudit het op 2 en 3 September 'n werkswinkel op Buisfontein, Wolmaransstad bygewoon, waartydens PricewaterhouseCoopers die implementering van die voorstelle soos vervat in die King III-verslag en die gevolglike veranderings vir NWK en sy filiale, aangespreek het.

Die werkswinkel was in twee dele aangebied:

- Die eerste deel was 'n inligtingsessie om die direksie, ouditkomitee en bestuur bewus te maak van die veranderings wat die King III-voorstelle in die korporatiewe beheer en bestuurslandskap tot gevolg het.
- Die tweede deel van die werkswinkel was 'n sessie om te bepaal aan watter van die beginsels van King III NWK en sy filiale gaan voldoen, wat die huidige stand van sake is en om die toekoms te definieer waarin die beginsels van King III, wat NWK en sy filiale gekies het, toegepas word.

Die werkswinkel is opgevolg met 'n sessie by Hoofkantoor op 20 September waar die rol, verpligtinge en verantwoordelikhede van Interne Oudit saamgestel is met 'n oorhoofse plan om die nuut gedefinieerde funksies met die betrokke bestuurders aan te spreek en te formuleer.

Hou geute skoon

Verstopte geute kan groot skade aan plafonne veroorsaak. Maak dus jou huis se geute gereeld skoon.

Maak jou geiser groen

Dit wil al hoe meer voorkom asof die land 'n dreigende energiekrisis in die gesig staar. Willie Louw (assistent-bestuurder: Versekering) sê egter dit is nou binne elkeen se vermoë om ook sy deel by te dra vir 'n groen Suid-Afrika.

Combined Administration Management Services (CAMS) het op versoek van NWK Versekeringsmakelaars 'n versekeringsprodukt ontwikkel wat jou bestaande geiser met 'n volledige sonpaneel-stelsel vervang. Die polis verleen ook, in teenstelling met 'n huiseienaarspolis, dekking op 'n alle risiko-basis.

Versekerdes kan beslis die gemoedsrus hê dat die vervangende sonpaneel-stelsel aan SABS-standaarde voldoen en wel deur Eskom goedgekeur is.

Indien 'n polis binne twee jaar ná die vervanging van 'n geiser gekanselleer word, word daar 'n "straf fooi" van R3 500 gehef.

Meer inligting oor hierdie produk is by jou naaste NWK versekeringsmakelaar beskikbaar.

Oorplantkoste dekking vir mielies sien die lig

Volgens Willie Louw (assistent-bestuurder: Versekering) ervaar produsente dikwels probleme om 'n aanvaarbare plantestand vir mielies te kry as gevolg van onbeheerbare faktore tydens die plant- en opkomsproses.

Dit is dan ook vanaf plantdatum totdat die aanvaarbare plantestand bereik word – die periode waar tot dusver géén dekking beskikbaar was nie – waar die grootste risiko vir die finansierder lê.

Santam Landbou het egter met innoverende denke 'n produk ontwikkel wat hierdie gaping oorbrug en die "Oorplantkoste dekking vir mielies"-polis ontwikkel. Hierdie polis kan egter slegs aanvullend tot die Multirisiko-produk geneem word en is nié as 'n losstaande polis beskikbaar nie.

Dekking word verleen teen verspoelings, vloede, versuiptoestande, windskade, toeslaan of korsvorming ná harde reën en onbeheerbare peste en plae. Dit is egter steeds belangrik dat voldoende boerderypraktyke steeds in plek moet wees om hierdie risiko's onder normale omstandighede te beheer.

Die premie word bereken op 'n minimum bedrag van R900 per hektaar wat benodig word vir oorplantkoste wat ongeveer 65% van die werklike koste beloop. Belangstellende produsente kan hul plaaslike NWK versekeringsmakelaar vir meer inligting skakel.

NWK Vervoer belê in nuwe voertuie

Vir NWK Vervoer is die instandhouding en vervanging van hul vloot van kritiese belang, omdat die vloot duisende kilometers per maand aflê. 'n Paar nuwe toevoegings is ook onlangs tot hul vloot gemaak:

NWK Vervoer spog met nuwe leunwaens, wat losmaat landbouprodukte vervoer.

Noordwes Voere het 'n nuwe veevoertenker tot hul vloot bygevoeg. Die tenker vervoer losmaat veevoere van die fabriek op Lichtenburg na produsente se plase.

NWK Vervoer se twee trokke wat eiers en kuikens vir Opti Chicks vervoer.

Het jy geweet?

NWK Vervoer se vloot lê in totaal 195 000 km per maand af.

Ontwikkelende landbouprogram vir 2010 loop ten einde

Die NWK Ontwikkelende Landbouvaardigheidsontwikkelingsprogram het tydens 'n veevertakkingsessie op Lichtenburg vanaf 23 tot 27 Augustus ten einde geloop.

Verskeie aanbieders het deur die loop van die week lesings aangebied. MC Fourie van Batho Pele Consultants was die fasiliteerder en die geleentheid is deur Foskor, wat ook fondse aan NWK Ontwikkelende Landbou vir formele en informele opleiding verskaf het, geborg.

Die lesings het onder andere die volgende onderwerpe aangespreek:

- Bemarking van vee: Phillip Diutlwileng (NWK Ontwikkelende Landbou)
- Anatomie van diere, asook riglyne om 'n nadoodse ondersoek te doen: Phillip Diutlwileng (NWK Ontwikkelende Landbou)
- Dierevoeding en aanvullende lekke: Johan Munnik (Noordwes Voere)
- Dieregesondheid en bekamping van siektes: Martin Montoedi (Pfizer)

Daar is ook besoek gebring aan die voerkrale van Shawn Pretorius en by die Noordwes Voere-aanleg.

Leon Venter (produksiebestuurder: Noordwes Voere) en die groep by die veevoeraanleg.

Ontwikkelende produsente saam met Rudi Lourens (bestuurder) tydens hul besoek aan die Shawn Pretorius Beesboerdery-voerkrale.

Developing farmers visit Omnia factory

Although the tour of the Omnia factory facility at Sasolburg is meant as an outing with the farmers, it also consists of a great deal of educational lessons for the farmers and agronomists.

At the factory, farmers are lectured on the Omnia group structure, business interests, community engagements, operational activities concerning manufacturing fertilisers and the ChemTech laboratory where the soil samples and leaf/sap samples taken from the farmers' lands, are analysed.

Simply put, it is a trip undertaken to give the farmer a direct feel of what Omnia Nutriology® offers. The trip aims at highlighting the extent to which Omnia goes to offer high quality service for a world class farmer.

One of the farmers, Phillip Masibi, said that he didn't even know that mining can be linked to agriculture in such a way as it is happening at Omnia.

This was after the presentation on the Omnia group structure regarding BME. Phillip even said he now wants to encourage his brother who is a BSc Chemistry graduate to consider a career at Omnia because of the diversity of the group.

'n Wenk of twee vir die plaas

Produsente kan gerus aandag skenk aan:

Veekunde

- Maak seker die koeie se kondisie is voldoende vir die komende dekseisoen van Desember 2010 tot Februarie 2011. Gee ook ekstra voer aan die teelbulle.
- Indien verse ook nou gedek gaan word, moet hulle sodra die bulle uitgehaal word, dragtigheidsondersoeke ondergaan. Die dragtigbevestigde diere word gehou en die res bemark.
- Begin om somerlek (fosfaatlek) aan die diere te voer.

Weidings

- Bewei die kampe met baie dekgras nou eerste. Alternatiewelik moet die vleiweidings eerste benut word.
- Die aangeplante weiding wat gedurende dektyd benut gaan word, moet nou bemes word.

Silobestuurders groet NWK

Vier silobestuurders het aan die einde van September die diens van NWK verlaat. Hulle het tussen hulle 'n totaal van 101 diensjare gelewer. Arnold Gontsana (Madibogo silo, 10 jaar diens), Hans Schutte (Barberspan silo, 28 jaar diens), Manie Kleynhans (Kleinharts silo, 28 jaar diens) en Willie van Rensburg (Coligny silo, 35 jaar diens) het almal die tuig neergelê. Nog 44 ander werknemers van Graandienste het besluit om pakkette te neem. NWK wens hulle alle sterkte toe vir die toekoms.

Vat jou boerdery se boekhouding vas

'n Goeie manier om beheer van jou boerderybesigheid se finansies te verkry, is om die boeke self te doen. So word akkurate inligting oor die werklike uitgawes en inkomstes bekom.

Hoe gaan 'n produsent weet of sy geliefkoosde boerderyvertakking werklik geld maak of slegs 'n kostelopende stokperdjie is, indien die uitgawes nie spesifiek toegedeel word nie?

Die huidige ekonomiese klimaat waarin produsente moet produseer, laat nie veel ruimte vir raaiwerk nie. Dit is uiters noodsaaklik om presies te weet hoeveel geld wanneer benodig gaan word en hoeveel geld wanneer ontvang kan word; met ander woorde hoe lyk jou kontantvloei.

Dit is die enigste manier om rasionele besluite te kan neem, doelwitte te stel, krisisbestuur te beperk en tydige reëlings by die kredietverskaffer te kan tref.

'n Basiese boekhoudingstelsel kan reeds 'n wêreld se verskil maak. Die grootste werk is net om te begin. Daar is soveel programme vandag op die mark beskikbaar wat dit redelik maklik maak vir die produsent om sy eie boeke op die rekenaar te doen. Bankstate en landboubesighede se rekeningstate kan sommer elektronies ingetrek word, wat baie tyd spaar. Programme soos *Pastel* en *Quick Books* verg redelike rekenkundige agtergrond.

Sekere rekenmeesters kan egter van hulp wees met die bemeestering van die program, solank debiete en krediete nie té skrikwekkend klink nie.

Simfini is 'n uiters gebruikersvriendelike boerderyboekhoudingprogram waaruit verskeie handige verslae verkry kan word sonder dat rekenkundige agtergrond 'n vereiste is.

Daar is ook 'n nuwe basiese program, *Trio Boeke*, op die mark wat met 'n maskerskerm die produsent help om alle transaksies in 'n Excel-formaat te doen. Jou ouditeur het dan al die inligting en jy as produsent kan met 'n oogopslag sien wat in jou geldsake aangaan.

Watter program ook al geskik is vir 'n spesifieke boerdery, maak nie saak nie. Wat wel saak maak is dat dit akkuraat is, op datum gehou word en sodoende die produsent kan help om tydige besluite te neem. Geen besigheid kan eers 18 maande na die tyd, ná belastingskuiwe probeer beplan vir 'n seisoen wat reeds halfpad verby is nie.

Hierdie programme is hulpmiddels vir beter finansiële bestuur, maar vervang nie die rekenmeester nie. Dit kan wel moontlik die ouditeursfooi met 'n paar rand verminder. Die rekenmeester of ouditeur bly die produsent se vennoot met belasting- en boedelbeplannings.

Produsente is welkom om een van die landbou-ekonome by NWK te kontak om meer inligting rondom beskikbare stelsels te kry en oor watter stelsel moontlik die mees geskikte vir die spesifieke boerdery kan wees. Daar kan ook 'n kursus aangebied word vir basiese boekhouding, indien daar so 'n behoefte sou wees.

Graan personeelnuus

George Mthembu het op 1 September by die Graanbemarkingspan aangesluit as graanhandelaar. Hy was voorheen by Afgri werksaam.

Bewaringswerkgroep in Noordwes gestig

Samewerking tussen Graan SA via die Mielietrust, NWK Bpk en produsente het gelei tot die stigting van 'n Bewaringswerkgroep. Die werkgroep het ten doel om beskikbare inligting in te samel en om praktyke, navorsing en sukses rondom die implementering van bewaringsbewerking in die streek te koördineer. Inligting word tans by produsente wat bewaringsbewerkingspraktyke toepas, ingesamel.

Enigeen wat by die werkgroep wil inskakel, kan Willem Otto (NWK Bpk) by (018) 633-1146 of 082 780 4020 óf Pietman Botha (Graan SA) by (056) 515-0924 of 082 759 2991 kontak.

Grondvog is belangrik met planttyd

Die hoeveelheid grondvog wat met planttyd beskikbaar is, is 'n betekenisvolle en bepalende faktor in terme van die nuwe produksiejaar se risikoprofiel.

Wanneer 'n diep grondprofiel (dieper as 1 meter) behoorlik nat is tydens planttyd, kan die grond in 'n ondernormale reënvaljaar steeds 'n gemiddelde en selfs bogemiddelde produksie lewer.

Die ander kant van die muntstuk is ook waar, naamlik, dat as die grond droog is, die kans vir 'n ondergemiddelde opbrengs in 'n gemiddelde jaar baie hoog is.

In die verlede is opgemerk dat die swakste oesjaar juis die jaar ná 'n vorige droë jaar was. Dit is omdat daar op droë profiele geplant is en dit dan weer daardie jaar ook min gereën het.

Tans is die meeste profiele redelik nat – mits die lande gedurende die winter en lente skoongehou is. Dit verlaag die produksierisiko vir die nuwe seisoen betekenisvol.

Hierdie vog is vir die produsent baie werd en dit moet met goeie boerderypraktyke na graan omgeskakel word. Grondvogbestuur het vir twaalf maande van die jaar steeds 'n groot invloed op produksierisiko.

Regstelling

Deon en Lourens, nuwe lede van die Graanbemarkingspan, se foto's is per abuis omgeruil in die vorige uitgawe van *Koördinaat*. Ons stel graag hiermee die fout reg.

Deon Malan

Lourens Els

ATC word deel van NWK

ATC, geleë in die hoofstraat van Lichtenburg, funksioneer vanaf 1 Maart 2010 as 'n bedryfspunt van NWK Meganisasie.

Hierdie verandering hou groot voordele vir NWK-klante in:

- Klante kan nou direk by ATC op hulle NWK-rekeningfasiliteite koop.
- Vergeleke met al die ander meganisasie- of handelbedryfspunte het ATC die grootste voorraad gespesialiseerde items, omdat ATC ook hulle verskaffer is.
- ATC gebruik dieselfde rekenaarstelsel as die ander NWK-bedryfspunte en kan daarom ook dophou wat die stand van voorraad by die onderskeie bedryfspunte is.
- ATC spesialiseer in 'n kleiner reeks onderdele wat hoofsaaklik laers, V-bande, kettings, kettingratte, katrolle en buste, olieseëls en ander diverse produkte insluit.

Volgens Ben Kemp (bestuurder: ATC) kan hul reeds aan die toename in toonbankverkope opmerk dat hul klante hierdie voordele benut.

Ontwikkelings is gedoen op die rekenaarstelsels, wat die bestellings en aflewerings na die ander bedryfspunte van NWK verbeter het.

Daar word tans ook hard gewerk daaraan om die verkopestatistiek beter te benut, sodat toekomstige vraag deur klante en bedryfspunte meer akkuraat voorspel kan word.

"ATC slaag daarin om die twee rolle te vervul, naamlik om klante oor die toon bank te bedien en om die ander NWK-bedryfspunte van gespesialiseerde produkte te voorsien.

"Ons is daarom baie tevrede met die vordering wat gemaak is en ons kan nou daarop fokus om ons diens verder te verbeter," sê Ben.

Saadvennootskap in die pyplyn

DuPont se besigheid Pioneer Hi-Bred en Pannar Saad het op 15 September vanjaar 'n ooreenkoms bekend gemaak waarvolgens Pioneer beoog om 'n meerderheidsaandeel in Pannar te bekom.

Hierdie ooreenkoms is onderworpe aan oorweging en goedkeuring deur die SA Mededingingskommissie en sal na verwagting vroeg in 2011 deurgevoer word.

Die toekomsverwagting is dat die twee besighede saam verbeterde hoë-opbrengsprodukte en gepaardgaande dienslewering vinniger beskikbaar sal kan stel, as wat dit afsonderlik die geval is.

Hul sal ook nou saamwerk om nuwe ontwikkelings soos byvoorbeeld verbeterde droogte- en siektebestandheid en meer doeltreffende stikstofverbruik aan alle produsente te bied om addisionele waarde uit hul boerderybedrywighede te put.

Andrew sluit aan by die Meganisasiespan

Andrew Smit is vanaf 1 September deel van die NWK Meganisasiespan in die pos van heelgoedere-bemarker. Hy vul die vakature van Giel Lombaard. Hy was voorheen by Western Ford en vir amper tien jaar 'n bemarker by Northmec Ltx op Lichtenburg voor hy by die NWK-span aangesluit het. Met sy ervaring in die landbouomgewing sal Andrew beslis waarde toevoeg tot Meganisasie en die Lichtenburg bemarkingspan.

Beheer slenkdalkoors met dié nuwe entstof

Slenkdalkoors word geassosieer met tye van hoë reënval en die teenwoordigheid van vatbare diere en/of mense, asook die toename in muskietgetalle.

Dit is 'n hoë-soönotiese virus en infekteer herkouerdiere. Kliniese simptome sluit onder andere koors, aborsies en bloederige diarree in.

Dié siekte het 'n negatiewe impak op nasionale en internasionale handel en veroorsaak ekonomiese verliese deur dood, 'n lae lampersentasie, lae bevrugting en vertraagde bevrugting ná aborsies.

In die Julie-uitgawe van *Koördinaat* is berig oor dié hoogs gevaarlike virussiekte wat weer kop uitgesteek het en in die somer van 2010 ernstige afmetings aangeneem het. Tydens uitbrake kom die siekte in laat somer tot herfs voor.

Diere moet dus vroeg in die somer geënt word om die siekte te voorkom. NWK is bly om aan te kondig dat 'n nuwe entstof teen hierdie probleem nou beskikbaar is.

Die enigste effektiewe beheer teen slenkdalkoors word met hierdie voorbehoedende enting en 'n volgehoue jaarlikse skragingsdosis verkry. Clone 13 is veilig om

in enige stadium van dragtigheid te gebruik en geen temperatuurreaksies kom ná enting voor nie. Geënte diere toon ook geen virumie nie.

Dit bied vanaf dag sewe na inenting beskerming en voorkom aborsies, misvormde fetusse en mortaliteite. Die entstof is ook veilig vir gebruik in dragtige diere. Omdat dit slegs een maal per jaar toegedien hoef te word, is dit koste-effektief.

Maak dus seker dat u die nuwe entstof by u naaste NWK LandMark-winkel bekom om 'n slenkdalkoors-uitbraak te voorkom.

ContiPartner brei uit

ContiPartner het hul deure in 2008 geopen. Goeie dienslewering en klantetevredenheid het daartoe gelei dat omset by dié besigheid met 117,8% toegeneem het.

Met net drie dienspunte word die publiek só effektief bedien dat die huidige perseel te klein geword het. Die leë Ekonokoop-gebou, in Nelson Mandelaweg langs die LandMark-winkel, het vir ContiPartner 'n geleentheid vir uitbreiding gebied.

Hierdie groter perseel (met 'n totale oppervlak van 835m²) beskik oor genoeg ruimte vir 'n nuwe ContiPartner wat ongeveer vier maal groter as die huidige perseel sal wees. 'n Voorraadstoor vir bande is ook op die planne en daar sal agt dienspunte wees om klante vinniger te kan bedien.

Buiten die vervanging van batterye, bande en skokbrekers, sal die volgende dienste gelewer word: wielsporing, wielbalansering, die oortrek en herstel van bande, die nagaan van remstelsels en remskyfslypwerk (disc-skimming).

Motoriste sal hul motors se bande hier met stikstof (wat verhoed dat bande te vinnig afloop) kan laat vul en boonop die nuutste tegnologie, soos 3D-wielsporing, in werking kan sien.

Die nuwe ContiPartner gaan meer gebruikersvriendelik wees met aangepaste diensure vir groter klantetevredenheid. Die aantal personeel sal ook verdubbel om by die hoër werkslading aan te pas.

Volgens Pieter Coetzer (bestuurder: Kleinhandel) behoort die groter ContiPartner hul deure in November te open.

Hou gerus die pers dop vir die openingsaankondiging.

Dié Vrydagmiddag-opeenhoping sal binnekort iets van die verlede wees.

Noordfed-klante neem kennis

Alle produsente in die Lichtenburg-omgewing wat van Noordfed se klandisie-maalstelsel gebruik maak, kan van nou af die uitstaande maalgeld by die Lichtenburg LandMark-winkel vereffen.

Groot planne vir Petit

In die vorige uitgawe is berig oor die Petit Veevoere-winkel in Benoni (Johannesburg). *Koördinaat* het gaan uitvind hoe dinge by dié nuwe winkel vorder.

Volgens Pieter Coetzer (bestuurder: Kleinhandel) het daar sedert NWK se oorname in Augustus reeds 'n omset-groei van ongeveer 20% plaasgevind.

Die mark is hoofsaaklik kleinhoewe-eienaars en dus is produkte in die troeteldiermark, veral perde- en hondekos, topverkopers. NWK se produkte is ook reeds op die rakke beskikbaar.

Ingenieursdienste is tans besig met die optrek van planne vir dié winkel se omskakeling na 'n LandMark-winkel.

Die huidige winkel sal vergroot moet word en die vloere, plafonne en beligting moet ook opgegradeer word. Daar word ook beplan om die boumateriaalreeks uit te brei.

Soos met enige nuwe projek is daar groeipyne en by Petit verloop die voorsiening deur die verskaffers van sekere reekse nog nie na wense nie.

NWK Petit het drie afleweringsvoertuie en doen selfs so ver as Centurion afleweringsrings. Herman Wessels, voorheen winkelbestuurder by LandMark, Boons, is nou aan die stuur van sake by die NWK Petit-winkel in Benoni.

Om by NWK se standaarde aan te pas, is dié skaal beslis nie meer in gebruik nie!

Hou jou oë oop vir dié Kerspromosies

NWK se LandMark-winkels bied gedurende November/Desember twee nasionale Kerspromosies aan, wat ook op TV geadverteer sal word. Hou gerus die pers dop vir hierdie en ander Kerspromosies by die LandMark-winkels.

Die winkels op Lichtenburg, Zeerust, Koster, Delareyville, Coligny en Ottosdal kan ook help om jou kampeerplek gereed te kry met hul buitelewereeks.

ContiPartner sal verseker dat jy 'n kommervrye vakansiereis kan onderneem. Kerspromosies sal ook in die plaaslike pers te sien wees.

Soetmelksvallei Studiegroep besoek Suid-Amerika

Die Soetmelksvallei Studiegroep het onlangs besoek gebring aan 'n paar plase, fabrieke en nywerhede en ook ander besienswaardighede in Brasilië en Argentinië. Dit het die naglewe van Rio de Janeiro, die ongelooflike Iguazu-watervalle en ook die Itaipu-dam, waar die wêreld se tweede grootste hidro-elektriese kragstasie is, ingesluit. In Argentinië is Buenos Aires ook deeglik verken.

Brasilië

By die Jacto-fabriek in Pompeia word 'n groot verskeidenheid spuite van hoë kwaliteit vervaardig – van rugsakspuite tot groot selfaangedrewe spuite. 'n Uitstaande kenmerk is dat meer as 90% van al die onderdele by die aanleg self vervaardig word. Die bekende Jacto-pompe word ook in die fabriek vervaardig.

Die ABC Foundation in Castro is gestig deur die boere van drie koöperasies, hoofsaaklik Hollanders, wat 'n behoefte vir onafhanklike evaluering van produkte en diensverskaffing ervaar het. Dit word befonds deur dié boere wat jaarliks 'n bedrag per hektaar betaal om lidmaatskap te verkry en om toegang tot al die navorsingsresultate te hê.

Navorsing word deurgaans op gewasverbouing, bewerkingspraktyke en op die kwaliteit van die produkte wat die boere gebruik, gedoen. Dit was veral opmerklik met 'n besoek aan 'n plaas naby Ponta Grossa waar die produsent die groep meegedeel het hoe afhanklik hy is van die inligting wat hy van die *ABC Foundation* ontvang. Hierdie produsente produseer gemiddeld 10 ton mielies per hektaar waar Brasilië se gemiddeld 4 ton per hektaar is.

Met hul besoek aan mnr Dijkstra se plaas, wat die eerste plaas in Brasilië was wat met geenbewerking begin het, het hulle ook gesien hoe suksesvol 'n geïntegreerde boerdery kan wees. Afval uit die groot melkery word gebruik om metaangas te produseer, wat weer gebruik word om besproeiingspompe en graandroërs aan te dryf.

Gewasverbouing, wat 'n wisselboustelsel en dekgewas insluit, benut die 1 800 mm tot 2 000 mm reënval die beste. Mielies, koring en sojabone word verbou.

Argentinië

In Zarate het die groep 'n aanleg van Monsanto besoek waar Roundup vervaardig word. Die streng kontrole-maatreëls om die produk se kwaliteit te verseker, is merkwaardig. Naby Junin het hulle ook 'n Claas-handelaar besoek, waarna die Allochis-fabriek, waar Xilomen-aluminium stropertafels gebou word, besoek is.

Die Cestari-fabriek bou tapkarre met 'n inhoudsmaat van 13 ton - 23 ton, wat wêreldwyd uitgevoer word. Die eerste van hierdie tapkarre was vanjaar by die NAMPO Oesdag te sien. Die Argentynse beesplaas wat die groep besoek het, beslaan 4 000 hektaar. Dit is eintlik 'n saaiplaas, maar die produsent produseer mielies en sorghum vir kuilvoer. In die winter plant hy 'n mengsel wintergewasse vir groenvoer.

Dragtige koeie word elke jaar ingekoop en die kalwers word dan op dié weiding en met kuilvoer en graan afgerond. Die koeie word ook vetgemaak en verkoop. Op dié wyse kan hy 6 000 beeste aanhou en elke jaar weer dragtige koeie inkoop.

Die eenvoud van die krale, wat slegs 'n enkele elektriese draad behels, was baie interessant. Die voerkrip word deur slegs twee elektriese drade wat ongeveer 0,5 m uitmekaar is, gevorm. Die fokus hiér is duidelik op koste-effektiewe produksie.

'n Voerkraal in Argentinië word met 'n enkele elektriese draad omhein.

Ingenieursdienste maak altyd 'n plan

Ingenieursdienste is bekend vir hul inhuisvervaardiging van doelgemaakte onderdele en toerusting.

By die graansilo's word toenemend ondervind dat aangekoopte roosters wat oor die stortbakke (*hoppers*) geïnstalleer word, onder swaar gewig deurbuig.

Volgens Fanie Swanepoel (bestuurder: Ingenieursdienste) moes hul weer eens 'n plan beraam om die roosters in-huis te vervaardig.

Jan van der Westhuizen (ingenieur: Meganies) het die geleentheid aangegryp en 'n swaardiensrooster ontwerp waarvan die spasiëring van die dra- en verspreidingsbalke sodanig ontwerp is dat dit graan optimaal laat deurvloei.

Die roosters is al met groot sukses by die silo's op Koster, Coligny, Barberspan en Bossies geïnstalleer.

Tegniese data van 'n roosterseksie:			
Oppervlak:	1 m²	Diepte:	60 mm
Totale lengte sweislasse:	7 m	Staaldikte:	10 mm
Dravermoë:	20 ton	Massa:	121 kg

Theuns Oosthuizen en Burger Wessels (ketelmakers) wys trots een van die verbeterde roosterseksies.

20-Sleutels vir voort-durende verbetering

Om 'n wêreldspeler te word, verg 'n doelbewuste besluit deur bestuur om voortdurende verbetering in hulle bestuursbenadering te inkorporeer.

Die 20-Sleutels benadering stel bestuur in staat om hierdie doelwit te bereik. As 'n mens by die deure van 'n wêreldspeler instap, kan jy dit sien en voel. Só 'n organisasie is doelgerig en doeltreffend. Jy merk op dat daar 'n kultuur van voortdurende verbetering heers. Jy sien professionaliteit in hoe personeellede optree en dat hulle trots is op wat hulle doen. Elke personeellid is daarop ingestel om 'n verskil te maak. Die organisasie weet wat hulle doen en waarheen hul op pad is.

Noordfed is besig om 20-Sleutels in hulle benadering van voortdurende verbetering te inkorporeer. Die volle bestuurspan en sleutelleiers is betrokke by dié projek.

Sleutel 1 het te doen met die organisering van die werkplek en fokus op opruiming en netjies maak. Indrukwekkende vordering is in die afgelope ses tot agt weke met hierdie sleutel gemaak. Natuurlik moet erkenning gegee word aan die spanlede van al die mini-besighede. Hulle is die "eerste linie"-mense wat werklik 'n verskil kan maak.

Sleutel 2 stel Noordfed in staat om op 'n "tipiese 20-Sleutel manier" te fokus op die effektiewe funksionering van elk van die departemente. Sleutel 2 skep 'n verbeteringsraamwerk in die vorm van "Mini-Besigheidseenhede (MBE). Hierdie MBE's is die spilpunt vir voortdurende verbetering op voetsoolvlak.

Doelwitbelyning en "QCDSM"-maatstawwe (kwaliteit, koste, aflewering, veiligheid, motivering en moraal) is twee van die vele fokuspunte van die MBE's. Hierdie maatstawwe stel die MBE-bestuurders in staat om spesifieke daaglikse, weeklikse, maandelikse en jaarlikse doelwitte te stel en hul prestasies dienooreenkomstig te moniteer.

Die implementering van Sleutel 3 is nog in die beginstadium. Dit gaan Noordfed in staat stel om die Kleingroep-benadering (KG's) te gebruik om kort en kragtige aksieplanne te formuleer en fokusspanne saam te stel.

Sleutel 9, wat teen die einde van Oktober afgeskop het, fokus op instandhouding en daar is 'n groot verwagting dat hierdie sleutel vir Noordfed in staat gaan stel om op hierdie baie belangrike gebied nog beter as ooit te vaar.

Om op te som: Noordfed is daarop ingestel om te kapitaliseer op onbeperkte geleenthede.

Dié bord is in die konferensiekamer van Noordfed se administrasiegebou aangebring en word deur die DAG (Dames in Admin met Gees) NEMO (Net Een Man Ook) span gebruik om metings te doen sodat deurlopende verbetering kan plaasvind.

Legendariese Epko vier Loslitdag

Die personeel van Epko het op 3 September Loslitdag gevier deur te wys watter legendariese figure hulle inspireer.

Carel nou aan die stuur van sake

Carel Opperman het amptelik op 1 September die leisels by Bert Prinsloo oorgeneem as Epko se bestuurder. Carel was voorheen by Noordwes Voere, eers in die pos van aankoper en daarna bestuurder: Finansies.

Christa bestuur finansies

Christa Joubert is vanaf 1 September in Carel Opperman se plek aangestel as finansiële bestuurder by Noordwes Voere. Sy was voorheen die senior rekenmeester.

Marius is deel van die Noordfed-span

Marius Forbes is vanaf 1 September aangestel as Noordfed se nuwe bemarkingsbestuurder. Hy het die suidkus van KwaZulu-Natal vir Lichtenburg verruil.

Wie's wie in NWK
- Ontmoet vir Johan Kunz

Johan Kunz

Johan Kunz is vanaf 1 September in die pos bestuurder: Besigheidsontwikkeling, 'n nuwe afdeling wat na die uitbou van NWK se besigheid omsien.

Die pos van bestuurder: Besigheidsontwikkeling behels in kort die uitbou van NWK se besigheid oor alle terreine, met noue samewerking met die bestuur van alle divisies binne NWK wat van kardinale belang is om hierdie funksie te laat slaag. Johan is verantwoordelik vir alle lewensvatbaarheidstudies van nuwe besigheidsgeleenthede, wat insluit, maar nie tot finansiële lewensvatbaarheid beperk is nie.

Hy moet ook met potensiële nuwe besigheidsvennote skakel en met die ondersteuning van bestuur, nuwe geleenthede identifiseer. In samewerking met die relevante bestuurslid, is hy ook verantwoordelik vir die voorlê van nuwe besigheidsgeleenthede aan die direksie, en sal waar nodig deel wees van die projekspan vir implementering. Dit is ook Johan se taak om bestuur se hande sterk te maak deur die vestiging van tydige, betroubare en gesentraliseerde bestuursinligting.

Sy grootste uitdaging in dié nuwe pos is om maksimale sinergie en finansiële voordeel vir NWK in potensiële nuwe besigheidsgeleenthede te identifiseer. Hierdie geleenthede moet natuurlik ook geprioritiseer word om by NWK se huidige en toekomstige ontwikkelingsbehoeftes in te skakel; en dit moet volhoubaar waarde skep. Johan sê dis maklik om agter 'n klomp goed aan te hardloop en niks te vang nie. Hy wil waarde toevoeg tot NWK se bedrywighede en die resultate van ondersoeke kan sien. 'n Ander groot uitdaging gaan natuurlik wees om nie geleenthede aan te beveel gebaseer op onvolledige en/of foutiewe inligting, wat later tot verliese kan lei nie. Hy sou graag wou sien dat die Departement Besigheidsontwikkeling homself vestig as 'n integrale deel van NWK se besluitneming en só bydra tot die langtermyn volhoubaarheid van dié onderneming.

Johan is getroud met Louise, 'n bedryfsjoernalis. Hy is 'n toegewyde fietsryer wat die buitelug geniet. Yzerfontein aan die Weskus is vir hom die mooiste plek in Suid-Afrika.

Koördinaat kompetisie

'n Gelukkige leser kan dié Ryobi blaarblaser ter waarde van R550 wen. Beantwoord net die volgende maklike vraag: **In watter gebou gaan die groter ContiPartner sy deure eersdaags open?**

Inskrywings

Stuur die inskrywingsvorm agter op 'n toegeplakte koevert aan: Lani Viljoen, NWK Korporatiewe Bemarking, Posbus 107, Lichtenburg, 2740. Of stuur 'n faks na (018) 633-1931 of e-pos *lviljoen@nwk.co.za.* Inskrywings moet Lani voor of op 17 Desember 2010 bereik. Jy kan ook die inskrywingsvorm by *www.nwk.co.za* invul.

Vorige wenner

Baie geluk aan Cas de Klerk van Kameel wat die 8 liter vlekvryestaal ketel ter waarde van R480 in die September-kompetisie gewen het.

Inskrywingsvorm

Naam en van: _____

_____

Lidnommer: _____

Adres: _____

_____

Tel: _____

Sel: _____

Antwoord: _____

Reëls

1. Slegs klante en aandeelhouers mag aan die kompetisie deelneem – *nie NWK personeel nie*.
2. Slegs een inskrywing per persoon.
3. Die wenner sal telefonies in kennis gestel word en sy/haar naam sal in die volgende uitgawe van *Koördinaat* verskyn.
4. Die prys sal na die naaste NWK-bedryfspunt gestuur word en kan daar afgehaal word.
5. Die prys kan nie vir kontant verruil word nie.
6. Die prystrekking word deur Pricewaterhouse-Coopers op Lichtenburg behartig.

NWK aandele

Die volgende aandele van NWK Beherend Beperk en NWK Beperk het vanaf 1 Augustus tot 30 September verhandel:

NWK Beherend Beperk

Getal	*Prys per aandeel*
584 623	R2,80
46 111	R2,85
82 063	R2,87
93 612	R2,90
811 242	R3,00
36 544	R3,01
66 400	R3,10
38 125	R3,11
208 743	R3,20
103 079	R3,25
2 070 542	

NWK Beperk

Getal	*Prys per aandeel*
3 051	R3,95
2 904	R3,96
642 384	R4,05
8 490	R4,06
139 162	R4,20
795 991	

Belangstellende aandelekopers en -verkopers kan Sekretariaat by (018) 633-1158/1159/1089 skakel.

KOÖRDINAAT

Koördinaat is 'n bedryfsinligtingsblad wat in opdrag van NWK Korporatiewe Bemarking deur Infoworks saamgestel en uitgegee word.

REDAKSIE
Johan Bezuidenhout (018) 633-1368 • 082 459 6830 • *jbezuidenhout@nwk.co.za* • *www.nwk.co.za*
Lani Viljoen (018) 633-1069 • Faks: (018) 633-1931 • *lviljoen@nwk.co.za*
Louise Kunz (018) 468-2716 • 079 084 2320 • *jlkunz@mtnloaded.co.za*

UITGEWER
Johan Smit 082 553 7806 • *johan@infoworks.biz*
Infoworks (018) 468-2716 • *www.infoworks.biz*

Alle regte van *Koördinaat* word voorbehou ingevolge Artikel 12(7) van die Wet op Outeursreg. Die eienaar en uitgewer aanvaar nie aanspreeklikheid vir enige uitlatings deur skrywers of medewerkers nie.